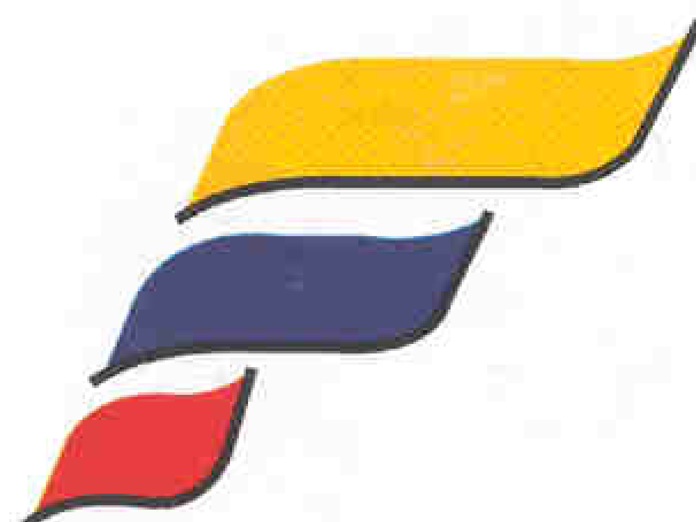


FUNDAEMPRESA

FUNDACION PARA EL FOMENTO DE LA INICIATIVA EMPRESARIAL

Somos parte de la solución.!



FUNDAEMPRESA

Fundación para el Fomento de la Iniciativa Empresarial

MODULO DE INICIATIVA EMPRESARIAL

GUIA PARA EL FACILITADOR

Santiago de Cali, Diciembre de 2000

® Copyright, Fundación para el Fomento de la Iniciativa Empresarial, FUNDAEMPRESA, Cali.

FUNDAEMPRESA
Fundación Para El Fomento de la Iniciativa Empresarial

Manual Para el Facilitador

MODULO DE INICIATIVA EMPRESARIAL

Intensidad Horaria del Taller : 20 Horas

Preparado por
Luisa María Guerra
Pedro Mario Lopez Delgado
Juan Francisco González
María Mercedes Duque
Juan Mario Micolta Durán
Fabiola Martínez
María Virginia Del Risco

ORIENTACIONES PARA LOS FACILITADORES

1. Esté bien preparado(a) y organizado (a) antes de cada sesión. Haga listas previas y compruebe su cumplimiento para no olvidar nada.
2. Antes de comenzar el taller, trate de obtener un perfil de los asistentes. Su conocimiento le facilitará el manejo del grupo.
3. Relea cuidadosamente cada etapa del taller y prepare preguntas de todo tipo, sobre todo preguntas "por qué" o " para qué" en lugar de preguntas que den respuesta a un sí o un no.
4. El material que necesita para desarrollar cada una de las unidades temáticas (cuadros, lecturas, etc), lo encuentra dentro de este documento.
5. Asegúrese con tiempo que disponga de todos los materiales necesarios parta el taller : papel, marcadores, hojas, tarjetas, pañuelos, etc.
6. Si tiene previsto utilizar videos, diapositivas u otros elementos de este tipo, ensáyelos primero, asegúrese que todo funciona correctamente y solicite con tiempo los equipos necesarios.
7. Sea siempre una persona facilitadora, no un maestro (a). Su papel es animar, coordinar, apoyar, orientar mas no dirigir.
8. Tenga siempre que debe cumplir con las metas y objetivos de cada sesión, y que el grupo debe participar en esta decisión.
9. No se pare en un solo sitio del salón; circule lo más que pueda.

10. Invite, cuando sea apropiado, a cada miembro del grupo a que registre su opinión final sobre el tema tratado en una tarjeta u hoja de papel que usted haya repartido previamente: Esto le dará la oportunidad de que al terminar el ejercicio, habrá un registro escrito de las posiciones de las diferentes personas.
11. Invite a las personas a sentarse en círculo y no detrás de otra.
12. Es muy importante comenzar y finalizar cada sesión con energía y entusiasmo. Al iniciar cada sesión, es conveniente hacer una pequeña reunión de 5 minutos para integrar al grupo mediante una dinámica común.
13. Al finalizar cada sesión, dedique 10 minutos para la evaluación de la misma. Esto le ayudará a reorientar la temática y a modificar sesiones del taller.
14. Trate de usar el mayor número de carteleras o elementos gráficos que pueda; escriba o invite a escribir preguntas y respuestas en carteleras, y use distintos sitios del salón para ubicarlas, no solo el frente.
15. Entre más activamente participen los asistentes, mayor será su nivel de apropiación de la temática. No deje decaer la dinámica del grupo: invente juegos, dramatizados, ejercicios de estiramiento o relajación, o simplemente un refrigerio o receso, según sea el caso.
16. Como las actividades están previstas para tres horas en promedio, trate de hacer descansos o cambios de actividad cada 45 minutos o una hora. Para cada tema se ha calculado un tiempo global y para paso una fracción del mismo. Tome estas indicaciones como guía y no como camisa de fuerza.
17. Es de gran importancia hacer un informe del taller y presentarlo a FUNDAEMPRESA – Coordinación de Capacitación - a las 24 horas siguientes a su clausura, con el fin de realizar el seguimiento a las conclusiones o recomendaciones que surjan.

TEMARIO O CONTENIDO BASICO

1. APERTURA DEL TALLER : PRESENTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES Y EL FACILITADOR
2. NIVELACION DE EXPECTATIVAS, ILUSIONES Y TEMORES
3. AUTOMOTIVACION HACIA EL ÉXITO
4. IMAGEN DE SI O AUTOIMAGEN
5. CARACTERIZACION DE EMPRESARIOS
6. CREATIVIDAD
7. LA IDEA DE NEGOCIO
8. LA EMPRESA
9. PROCESO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA
10. CONCLUSIONES

1. ANTECEDENTES

FUNDAEMPRESA Cali, consciente de la necesidad de tener unificada la metodología de trabajo del Taller de Iniciativa Empresarial, convocó a un grupo de facilitadores para que colectivamente se definiera el modelo de atención a las personas interesadas en identificar ideas de negocio bajo la propuesta de FUNDAEMPRESA. A partir de bibliografía y experiencias de cada uno de los facilitadores se procedió a la elaboración de una guía de intervención metodológica, aplicable a las características de grupos objetivos, tales como desvinculados de procesos de Reconversión Laboral (que hayan participado previamente en la etapa de sensibilización al cambio), Trabajo con comunidades, trabajo con personas particulares interesadas en convertirse en nuevos empresarios.

2. PARTICIPANTES

Personas emprendedoras profesionales, técnicas, tecnólogas, estudiantes de carreras universitarias, estudiantes de educación básica secundaria o personas con niveles de escolaridad mínimos, con interés de identificar ideas de negocio productivas.

3. FACTORES A ORIENTAR CON EL TALLER

- Facilitar con los participantes el desarrollo de los conocimientos y destrezas necesarias para identificar ideas de negocio, mediante la preparación organizada y congruente del presente material.

- Lograr que los participantes se sensibilicen hacia el impacto personal del cambio de situación laboral y económica .

ITINERARIO DE ACCION
Módulo #1 – PRESENTACIÓN DE PARTICIPANTES Y NIVELACION DE EXPECTATIVAS

OBJETIVO: Facilitar la integración y el conocimiento mutuo de los participantes en el taller, informar sobre los propósitos y objetivos del taller y compartir los temores y expectativas que los asistentes tienen sobre el mismo.
META : Conocimiento mutuo de los asistentes al taller, de tal manera que se rompa el hielo inicial o se reduzca la distancia entre ellos. El diálogo entre parejas posibilitará un primer vínculo de solidaridad entre los asistentes.
DURACIÓN : Media Hora (30 minutos)
MATERIALES : Tarjetas pequeñas para registrar el nombre de cada asistente, alfileres o ganchos para sostener la tarjeta
Hojas sueltas para cada participante, Marcadores de colores, Marcadores tablematic, tablero o papelógrafo.

METODOLOGIA :
Paso 1. Salude y de la bienvenida a los participantes. Propicie un ambiente informal. Comunique al grupo los objetivos del taller, la metodología y el papel que como facilitador va a desempeñar, sus posibilidades y limitaciones. Luego entrégueles las tarjetas pequeñas para que cada uno escriba su nombre (sin apellido) y la coloque. Este distintivo debe mantenerse hasta que todos reconozcan los nombres de sus compañeros. Duración : 5 minutos.
Paso 2. Invite a los integrantes a hacer la siguiente presentación por parejas : entregue dos hojas de papel a cada participante: en la primera deben escribir los datos personales del compañero (a), obtenidos después de un intercambio de 5 minutos sobre su vida familiar y profesional; y en la segunda hoja cada integrante debe anotar las expectativas y temores que tienen sobre el taller.
Paso 3. El primer momento de "compartir" se hace en grupo. Cada asistente debe efectuar la presentación del compañero (a) y además, informar o leer las expectativas y temores que tiene sobre el taller y su temática central. El facilitador anota en un tablero o papelógrafo, lo común y lo diferente de las intervenciones

.

<u>OTRAS FORMAS DE PRESENTACION NO CONVENCIONAL</u>.

El presentador invita a los participantes a presentarse diciendo su nombre, si tienen alguna idea de negocio y a expresar, cada uno, de una manera diferente (Con una sola mano. Solo con los pies. Cantando. Cómo si fuera una vendedora de chontaduro. Cómo si fuera una vaca. Gritando. Solo con el gesto. Solo con los dedos. Con una danza...etc) Cuál ó cuales son sus pasiones en la vida. Se deja al instructor hacer la presentación que más le guste, de acuerdo con el grupo.

No.	Acción	Actividad	Producto
1.	Presentación personal de cada participante	1. El facilitador da la bienvenida e informa al grupo sobre los objetivos del taller y lo que se espera de los asistentes al finalizar el proceso. (10 minutos) 2. Intercambio de información básica de participantes por parejas (5 minutos) 3. Expresión oral de: nombre, gustos, pasiones en la vida, estudios, estado civil, situación laboral, etc (10 minutos). 4. Definición de cada participante de los temores , expectativas e ilusiones frente a la realización del taller. (10 minutos) Duración: 35 minutos	Listado inicial de participantes: directorio (p1). Listado Inicial de Expectativas y/o temores

DURACION TOTAL DEL MODULO: **35 MINUTOS-**

Módulo # 2: AUTOMOTIVACION HACIA EL EXITO

OBJETIVO:. - Desmitificar la asociación dinero = éxito como una meta, Polarizar la fuerza viviente de éxito en cada persona, Reafirmar su capacidad para lograrlo, a través del auto reconocimiento y Ubicar la consciencia en el presente como un principio fundamental hacía el éxito.

META : Que los participantes identifiquen los aspectos o cosas buenas que tienen como personas y apliquen el contenido de este módulo en todas las etapas de sus vidas.
DURACIÓN : Una Hora (60 minutos)
MATERIALES : Lapiceros, colores o crayolas. Una grabadora y casete, tablero o papelógrafo, marcadores.
METODOLOGIA :
Paso 1. El facilitador debe recordarle a los participantes no basarse en el significado teórico de la palabra éxito que normalmente le da el entorno. Debe motivarlos a basarse únicamente en sus propias experiencias vividas. Para facilitar este trabajo es conveniente crear un ambiente especial, agradable, alejar a los participantes de los distractores; puede utilizar una grabadora y utilizar música suave ó para meditar, o aquella que usted considere apropiada, con el objetivo de ayudarles a interiorizar.
Paso 2. Solicite a cada asistente que diligencie la página 2 del módulo del participante. Antes de dar inicio a este ejercicio, lea en alto las preguntas contenidas en la página 2. (Duración : 5 Minutos)
Paso 3. Observe si todos y todas han terminado el ejercicio; una vez hayan terminado, divida el grupo en sub - grupos de 4 ó 5 personas donde cada uno va a leer y a compartir con los demás las experiencias de éxito. Así se produce la sinergía suficiente para impulsarlos hacía el auto - reconocimiento que es el principal factor de motivación. Mediante esta práctica saldrán sentimientos, ideas y creencias sobre si mismos y sobre la vida de éxito que vive cada uno. (Duración 10 Minutos)
Paso 4. Solicite a un participante de cada sub grupo que lea en voz alta la "Receta Circular del Exito" de la página 3 del manual del usuario. Basados en esa lectura, cada sub- grupo construye todos los componentes, sacados de las experiencias, de los cuales esta compuesta su "Receta de Exito" Ej : Satisfacción - Esfuerzo - Logro - Perseverancia - Metas...etc. (Duración : 10 minutos)
Paso 5. Un representante de cada sub grupo expone la receta final y con las exposiciones de todos se construye en el tablero una gran serie de componentes de éxito. A partir de lo cual se les invita a observar la lista completa en el tablero y a auto calificarse de 1 a 100 en términos del éxito actual que ellos ven en sus vidas. (Duración 10 minutos)

Paso 6. Invite a los participantes a "anclar" o visualizar en un boceto, el símbolo personal de éxito de cada uno de ellos . A través de la visualización se logra un "ancla" que integra los conceptos a la emoción para vivificar lo aprendido. Es parte fundamental de un proceso de empoderamiento. Luego de 10 minutos, los participantes exponen sus símbolos.
Paso 7. Concluya finalmente en 15 minutos y brinde la idea general del tema del Exito

INFORMACION PARA DOCUMENTARSE Y PREPARARSE PARA EL TEMA

RECETA CIRCULAR DEL ÉXITO (Se encuentra en las páginas 3 y 4 del Manual del Participante)
De la tradición antigua y de la sicología moderna.
Esta receta se puede ir haciendo en el papelógrafo y explicar punto por punto, al final el participante tendrá un tiempo para hacer su autoevaluación. Hay que tener en cuenta y guiarlos en el sentido de la importancia del equilibrio y el encontrar porque no está, o como hemos desaprovechado circunstancias o campos etc.



ACERCA DE LA RECETA CIRCULAR :
La sencillez de la super síntesis que representa el esquema anterior radica en su poder para transformarse en una invaluable herramienta de comprensión. No hay un solo acontecimiento humano que no quepa allí. Nos permite comprender muchas de las causas del equilibrio y del desequilibrio y sus posibles relaciones y consecuencias en otros ámbitos de la vida.

Fíjese en su funcionamiento perfectamente análogo al de una cadena cuyos eslabones deben tener proporciones iguales para poder funcionar correctamente, ó sea para poder tener un éxito integral y no parcial. Todo esto significa que **el exceso** en uno de los eslabones será a costa del empequeñecimiento o pobreza en cualquiera de los demás, ó viceversa.

Ejemplos : Alguien tiene dinero en exceso ó no lo administra correctamente (Acorde con la descripción del punto Posesiones) pero su relación de pareja ó con los hijos (Creatividad) es altamente deficiente. Alguien tiene mucho éxito con el sexo opuesto pero le faltan oportunidades, ó conocimiento.

Alguien se vuelve drogadicto (Algunas estrellas de cine) a pesar de tener un alto índice de fama (Reconocimiento del entorno).
Alguien tiene mucho conocimiento (Genio) pero tiene serias dificultades para transmitirlo o le cuesta mucho trabajo relacionarse con las personas.... Y así sucesivamente.

La Tradición Antigua dice que todos los hombres nacen iguales en cuanto a que a cada uno la vida le asigna la misma cuota específica, por ejemplo: 100 puntos, pero cada quien, acorde con su misión y necesidad de aprendizaje lo administra correcta o incorrectamente, de lo cual depende su éxito personal, es decir su realización total en la vida.
Así es como el exceso en uno de los campos **automáticamente** generará una falta en otro. Recuerde la segunda máxima en la puerta del Templo de Delfos : ***"Nunca vayas a los extremos*** "... (Exceso ó defecto) escrita inmediatamente después de la famosa frase : ***"Conócete a ti mismo "***.

Paso 7. Ejercicio de auto evaluación con respecto a su nivel actual de Éxito (Se encuentra en las páginas de la 4 a la 8 del Manual del Participante). El facilitador trabajará con todos los participantes la receta de éxito punto por punto, cada uno de ellos hará su autoevaluación. Muestre la vida de los participantes como una empresa, ó de acuerdo a sus metas ó proyecto de vida, evaluen **el nivel actual de cada uno** de los 8 campos de la RECETA CIRCULAR DEL EXITO, observando dónde hay exceso ó defecto. Qué le falta?. Qué desperdicia ?. Qué es útil para su meta?. Qué esta obstaculizando ó perjudicando su meta ? Etc.

Lo ideal es que para un total de 100 puntos (Término relativo) que le ha dado la vida, si se tiene 12.5 puntos en cada uno de los 8 campos, sería una situación verdaderamente equilibrada y podría tomarse como un excelente indicador de verdadero éxito.

<u>Recuérdeles :</u> Cualquiera que sea la actividad o labor no es algo que transcurre afuera o independientemente de la vida, Uno mismo es una empresa. Lo que quiera que le suceda a ella, lo afectará o lo enriquecerá. Lo que le suceda a las personas (en todos los ámbitos) se verá reflejado en la situación de la empresa ó labor que realiza.

<u>EXPLICACION DE CADA UNO DE LOS CAMPOS:</u>

Los participantes evaluaran su propio contenido y asignarán su propio puntaje a cada uno de los campos siguientes:

Conocimiento :

En este campo se debe evaluar todo el nivel de conocimiento práctico y potencial que se posee (hobby, **talentos,** inquietudes, intereses...) Habilidades y destrezas utilizadas ó medianamente desarrolladas. Inventariar facilidades que se tienen para esto ó aquello... (el participante deberá asignar un puntaje a este aspecto).

Oportunidades :

Evaluar oportunidades que se han aprovechado, que están latentes o presentes, ó que aún no había reconocido como oportunidades. Incluya aquí la carrera ó conocimientos prácticos de los cuales obtiene o genera beneficio. Todo lo que ha hecho para desarrollar los talentos. Cada uno de los participantes evaluará este aspecto y se asignará su propio puntaje.

Benefactores :

Benefactores es **todo aquello que lo beneficia de alguna manera :**
Sus clientes, el gerente del banco que le da un préstamo, su médico, el tendero, alguien que le hace un favor, la secretaria, La entidad, ó entidades religiosas en las que Ud. cree, desde Dios hasta ángeles ó parientes muertos, en algunos casos. También se trata de evaluar cuántos **beneficios ó bienestar le proporcionan sus desplazamientos físicos**, viajes etc. Se puede aplicar como ejemplo el siguiente : Es mucho más productivo ir a visitar un cliente que a botar corriente con los amigos en horas de trabajo . En este campo también debe auto evaluarse el **índice de agradecimiento que el participante tiene con respecto a sus benefactores.**
De igual manera se puede aplicar a **todas las cosas que le facilitan llevar la vida que lleva** : Los alimentos, la vajilla donde los sirven, la atmósfera, la ropa, su cama, la casa, el automóvil, el computador, el sol, el agua, el cuerpo humano etc..., Cada participará valorará este ítem y asignará el puntaje respectivo

Creatividad :

Se refiere a **la capacidad individual de respuesta ó para afrontar los problemas y las dificultades que trae la vida diaria.** Se mide también por la calidad de relación que se tiene con los niños en general puesto que estos representan la creatividad viviente.
También se auto evalúa **el índice de inspiración ó la relación de confianza que se tiene con la propia intuición y la capacidad para obedecerla ó de llevar a la acción sus dictados.** El participante, al igual que en los puntos anteriores calificará este aspecto de su vida.

Relaciones :

Se evalúa **la calidad de nuestras relaciones no - sanguíneas, incluida la pareja. Cuánto aportan a nuestra meta y si contribuyen ó no a su desempeño y al crecimiento individual.** También es importante evaluar la capacidad para relacionarse con personas de todo tipo, clase, raza, política y cultura.

Reconocimiento :
Cuánto nos amamos y reconocemos a nosotros mismos?... Cuánto nos reconocen las personas que nos rodean?...(Reconocen el trabajo que Ud. hace? Sus capacidades?, Talento? . Alguien valora la cena que Usted preparó? o son otros los que reciben el reconocimiento que Usted piensa que le corresponde?..).
Recuérdeles a los participantes : **la cantidad y calidad de reconocimiento que recibimos del exterior depende directamente del grado de reconocimiento interior y de amor que se tiene hacía sí mismo.**

Dinero y posesiones :
El índice de auto evaluación de este punto se refiere a la clase de relación que tenemos con los bienes materiales y **nuestra capacidad para disfrutarlos, compartirlos y usufructuarlos sin causarnos daño a nosotros mismos, a terceros ó al entorno.**

Poder y familia :
El verdadero poder según tratados de diversas tradiciones antiguas e igualmente de la sicología moderna, **deviene de una relación correcta con la imagen paterna (El Padre ó quien quiera que haya realizado dicho rol) y con la imagen materna (ó quienquiera que haya realizado dicho rol).** Observe que a través de la historia socioeconómica de la humanidad, hasta hoy en la actualidad, el poder es ejercido por unos cuantos clanes familiares de renombre.

Para auto evaluar este punto califique la calidad de relación que Usted tiene con sus Padres, aún si estos ya han desaparecido, tome conciencia acerca de su sentimiento interior hacía las imágenes paterna y materna. Si siente que hay conflictos, resentimientos o rupturas, entienda que el flujo de poder en toda su extensión esta bloqueado, si es su caso, emprenda un proceso de limpieza o de perdón para restablecerlo.

No.	Acción	Actividad	Producto
2.	Automotivación hacia el Exito	5. El facilitador realiza la introducción hacia el tema del éxito . 5 minutos 6. Ejercicio individual de automotivación "Experiencias de éxito" Pág. 2 Módulo del participante. 5 minutos 7. Trabajo colectivo en subgrupos: compartir resultados ejercicio anterior. Lectura "Receta Circular del Éxito ". Pág. 3 Módulo del Participante. 20 minutos 8. Exposición de Subgrupos del ejercicio anterior y construcción de la palabra ÉXITO. 10 minutos 9. Trabajo individual. Boceto símbolo personal de ÉXITO. Exposición individual . 10 minutos. 10. Conclusiones finales del tema . 10 minutos Duración: 60 minutos	Experiencias de éxito de cada participante. Significado de la palabra ÉXITO Símbolo personal de ÉXITO de cada participante

DURACION TOTAL DEL MODULO: 60 MINUTOS-

1. Lado luminoso: Darnos cuenta de todas las cosas buenas que tenemos, que los demás ven en nosotros, en como eso ingresa a nuestras arcas de valores y como debemos apoyarnos en ellas en momentos de dificultad en nuestra vida, en la importancia de este factor para levantarnos la autoestima y en comenzar un camino hacia el amor a sí mismos. Es fundamental reforzar esta parte ya que es la base para emprender un nuevo camino y es el don que cada uno de nosotros lleva por dentro.

2. Lado oscuro: El sano reconocimiento de nuestros defectos y el aprender a escucharlos es la base para nuestra nueva vida como microempresarios, ya que muchos de ellos han fracasado por no reconocer su mala organización o sus defectos en productos. El microempresario debe cuidarse de un enemigo mortal que es el apego a su forma de ver y de pensar, por este motivo le cuesta trabajo escuchar sugerencias acerca de su negocio o producto.

3. **Equilibrio**: Estos dos lados deben estar equilibrados y con igual grado de reconocimiento, ya que si se pasa mucho tiempo en el lado oscuro se volverá una persona pesimista, negativo, resentido amargado e igualmente si pasa mucho tiempo en el lado luminoso se volverá engreído, arrogante, pedante etc. Es importante enfatizar que en el camino de adquirir consciencia debe desarrollarse la capacidad de observar los dos lados simultáneamente, el oscuro y el luminoso. Observando la vida vemos también que todo, a excepción de la Unidad del creador, todo tiene dos lados: Muerte y Vida. Día y Noche. Afirmación y negación. Hombre y Mujer etc.

Duración explicación anterior: 15 minutos

El ejercicio anterior es la entrada para hablar sobre la personalidad y el ser real, de todas las cosas que poseemos y que no mostramos, podríamos describir a la personalidad como el modo característico de comportarse, reaccionar y pensar de un individuo, es el resultado de un conjunto de factores genéticos y ambientales que inciden de diversos modos en la unicidad, irrepetibilidad y creatividad de la persona. El ser real es el autentico yo del individuo que muchas veces está influenciado por la personalidad de ahí que nazcan los temores, el bloqueo de la creatividad, las indecisiones, la incapacidad de relacionarse etc..(Duración: 15 Minutos) (Página 10 del Manual del Participante).

Paso 4. Al finalizar la dinámica anterior se les facilita a los participantes 10 minutos para que revisen su propio inventario personal de acuerdo a lo que cada uno opine de si mismo frente a lo que han dicho sus compañeros.

Paso 5. FADO PERSONAL: Con las anteriores dinámicas está preparado el participante para realizar un FADO personal que le dará una visión general de que tiene y que le falta para iniciar su nueva vida empresarial.

Cuando los participantes estén realizando la parte del desarrollo de la idea de negocio les será más fácil hacer el FADO empresarial ya que el personal está hecho y conocen como se realiza.
Herramientas de conocimiento importantes para el ejercicio que debe informarles a los participantes :

FORTALEZAS: Corresponde a la parte interna de la persona y que lo hacen fuerte
AMENAZAS: Corresponde a la parte del entorno de la persona y que lo pueden afectar en un momento dado
DEBILIDADES: Corresponde a la parte interna de la persona que debe mejorar
OPORTUNIDADES: Corresponde a la parte del entorno de la persona que puede aprovechar

Paso 5.1. Orientar a los participantes para la realización del cuadro del FADO que se encuentra en la página 10 del Manual del Participante, ya que aquí podrá observar todas las herramientas con que cuenta y que le hace falta. (Duración : 10 minutos)
Al finalizar el ejercicio recuérdeles que esta es una forma de trabajar bajo propósitos guiados, es decir como una amenaza podría convertirse en oportunidad o como una debilidad se puede volver fortaleza y sugiérales que realicen personalmente en otro espacio (en sus casas, en su trabajo, etc) el ejercicio propuesto en la página 11 del Manual del Participante.

No.	Acción	Actividad	Producto
3.	Imagen de Si o Autoimagen	11. El facilitador realiza la introducción hacia el tema . 5 minutos 12. Ejercicio individual de autoimagen Pág. 10 Módulo del participante. 20 minutos. 13. Retroalimentación del ejercicio, exposición individual. 5 Minutos 14. Tema Lado Luminoso, Lado Oscuro, Equilibrio. 15 Minutos. 15. Tema Personalidad. 10 Minutos. 16. Ejercicio Individual: "Inventario Personal". Pág.10 Modulo del Participante. 10 Minutos. 17. Ejercicio Individual. FADO Personal. 15 Minutos 18. Conclusiones finales del tema . 10 minutos Duración: 90 minutos	FADO PERSONAL por participante.

DURACION TOTAL DEL MODULO: 90 MINUTOS-

MÓDULO # 4 : ESPÍRITU EMPRESARIAL

OBJETIVO : Que los participantes apropien conceptos y características relevantes de personas empresarias exitosas.
META : que los asistentes identifiquen si cuentan o no con alguna o algunas características de los empresarios y definan acciones a mejorar en este aspecto.
MATERIALES : Manual del participante .
DURACIÓN : Dos Horas (120 minutos)
METODOLOGÍA : Utilice las páginas de la 13 a la 17 del manual del Participante y promueva en ellos los conceptos allí planteados, tratando de resaltar en cada uno de los participantes aspectos positivos que puedan tener paralelos a los de los empresarios.
Paso 1. Realice la Actividad de Caracterización contemplada en la página 14 del Manual del Participante y proponga una lluvia de ideas en la que cada asistente aporte características que a su juicio debe tener un empresario. Anote todos estos aportes en el tablero y finalmente construya colectivamente una definición de empresario común para todos. Tiempo 10 Minutos
Recomendación Importante. Documéntese con bibliografía relacionada con el tema, la cual puede encontrar en FUNDAEMPRESA.
Paso 2. Realice una exposición corta relacionada con el tema de Espíritu Empresarial , invitando a los participantes a que aporten sus conocimientos, ideas, experiencias sobre el tema. Recuerde a los participantes la importancia de estas características frente al reto de volverse empresarios. Explíqueles que el resultado de sus vidas depende de la adecuada administración, del control, la dirección y la ejecución de sus actividades rutinarias y de sus propios sueños. Duración : 40 minutos.

Módulo # 5. VISION GLOBAL DEL MUNDO DE LA MICROEMPRESA

OBJETIVO : Brindar información a los participantes acerca de las actuales tendencias de la microempresa para que con ello cuenten con una visión más amplia de la situación actual de la economía y del mundo de los negocios.
META : Concientizar a los participantes acerca de la situación actual de la economía mundial, oportunidades y tendencias del mundo de la microempresa.
DURACIÓN : Una hora y media (90 minutos)
METODOLOGÍA : Se presenta como Recomendación Importante para documentarse de este tema : Lecturas y actualización permanente de las actuales tendencias de los negocios, información que puede encontrar en revistas económicas, periódicos, Libros de Mercadeo, conferencias acerca de la economía, etc. En FUNDAEMPRESA puede consultar información de este tipo.
En este tema el facilitador debe construir conjuntamente con los participantes una visión global de las diferentes tendencias y megatendencias actuales que pueden favorecer o afectar a la Microempresa. Ej : <u>La apertura económica</u> genera la necesidad de una calidad continua. <u>El tiempo cada vez más escaso del que disponen las personas</u> favorece los servicios a Domicilio y genera la necesidad de una continua y cada vez más exigente Cultura de Servicio. Exige ser innovador en los canales de Distribución, horarios de atención al público, servicios virtuales, comunicaciones en redes, etc
<u>Las últimas disposiciones tributarias, El liderazgo femenino y el papel preponderante que ha venido jugando la mujer en el desarrollo el mundo, El impacto de la Tecnología y sus implicaciones</u> a manera de ejemplo se puede citar el hecho de cómo una compañía extranjera puede vender mucho más baratos sus productos en el Supermercado que queda a 2 cuadras de mi casa, afectando directamente a varias empresas del mismo ramo que quedan en Colombia.).
La cada vez más marcada tendencia hacia <u>la reestructuración de las organizaciones empresariales convencionales</u>: Lo cual es una de las causas del alto desempleo en todo el mundo, por una parte. Y por otra parte ha despertado un inmenso movimiento hacía la auto- gestión y la necesidad de trabajar solidaria y cooperativamente con empresas o asociaciones que antes veíamos como competencia, como el caso de los productores de zapatos que ahora se unen para cumplir con importantes exportaciones, antes eran competencia en nuestra área geográfica. Debido a la Interdependencia económica y a la desaparición de fronteras causada en parte por la electrónica y su aporte a las comunicaciones, han generado nuevos mercados mucho más grandes e interesantes que impulsan hacía la consolidación por grupos o afines de producción.)

La riqueza en recursos naturales de nuestro País que si sabe aprovechar inteligentemente nos da una poderosa ventaja competitiva en el mercado. Ej : Nuestra riqueza Hídrica, hoy en día una botella de agua cuesta más que una botella de leche. Se dice en las reuniones empresariales del Mercado Común Europeo que para el año 2010 el agua costará aún más que el petróleo.
La tendencia y necesidad de alianzas, uniones estratégicas, clusters, asociaciones,
Las últimas disposiciones ecológicas de las normas de aseguramiento de Calidad ISO 9000, 9001, 14000, etc y como nos afectaran en el inmediato futuro. (Ej. Cada Compañía tendrá que ser responsable de los deshechos que genere por el uso ó consumo de los productos que fabrica. En menos de 5 años el plástico desaparecerá del mercado, reemplazado por espumas de arcilla que dan el mismo resultado pero con la diferencia de ser biodegradables.

El facilitador debe documentarse o afiliarse a publicaciones de Tecnología de Punta que se pueden encontrar en el mercado ó algunas de ellas en la Biblioteca de FUNDAEMPRESA.

La suprema necesidad de "Internetizarse" y el por qué. Ej : Muchas Compañías Colombianas y a la fecha ya están incorporadas a los sistemas NET(Proveedores, pagos, facturas.. etc.) para lo cual hay que estar en red.

No es posible proveer ó negociar con ellas, que cada día son más, si no se cumple con estos requisitos. Es importante enfatizar que las grandes Compañías requieren cada vez más de los servicios de cientos de micro empresas especializadas y altamente tecnificadas.

Solicite a los participantes que escriban en la página 18 del Manual del participante, las tendencias que ellos conocen o han vivido relacionadas con la necesidad de crear nuevas empresas.

No.	Acción	Actividad	Producto
5.	Visión Global de La Microempresa	22. El facilitador realiza la introducción y una exposición del tema de las tendencias y megatendencias de la microempresa . 40 minutos 23. Ejercicio Colectivo, "Lluvia de ideas sobre experiencias o conocimientos de microempresas exitosas .20 minutos 24. Exposición del facilitador con intervenciones de participantes . 30 minutos Duración: 60 minutos	Características de Empresarios

DURACION TOTAL DEL MODULO: 60 MINUTOS-

Módulo # 6 : LA CREATIVIDAD

OBJETIVO : Desarrollar en los participantes las habilidades para que cada uno de ellos diseñe un plan de vida creativo, tenga capacidad para adaptarse al cambio con flexibilidad.
META : Que los asistentes identifiquen a través de ejercicios creativos, ideas de negocio y alternativas .productivas.
DURACIÓN : 6.25 Horas = 375 minutos
MATERIALES : Tarjetas para ejercicio de creatividad, Tablero, marcadores, Hojas sueltas para cada participante
METODOLOGÍA :
Paso 1. Debe comenzar realizando una lluvia de ideas con los participantes, para que ellos expresen que entienden por creatividad. El facilitador irá anotando en el tablero las ideas que aporten, para de esa manera construir un concepto colectivo. Luego pondrá a la consideración de los participantes diferentes conceptos de Creatividad que se encuentran en la página 19 del Manual del Participante, y establecerá paralelos entre estos conceptos y el creado por el grupo. Duración 1 hora (60 minutos)

CONCEPTOS DE CREATIVIDAD

Creatividad: La Creatividad está presente en hechos que cambian el rumbo de la humanidad, y puede también estar en los pequeños actos de nuestra vida cotidiana. Ello es así, porque la creatividad se vincula a una cualidad exclusivamente humana***: La generación de nuevos significados y sentidos que enriquecen la comprensión y el desarrollo.*** *Dra. Mónica Sorín.*

Creatividad: Es aquel proceso o facultad que permite hallar relaciones y soluciones novedosas partiendo de informaciones ya conocidas, y que abarca, no solo la posibilidad de solucionar un problema ya conocido, sino también implica la posibilidad de descubrir un problema allí donde el resto de las personas no lo ven. Dr. Felipe Chivas.

La creatividad esta asociada con la transformación y el cambio, durante mucho tiempo se consideró una capacidad exclusiva de los genios, sin embargo, la creatividad es una potencialidad que poseemos todos los seres humanos, es un componente necesario en todos y cada uno de los actos de nuestra vida cotidiana.

La creatividad al ser una capacidad humana, exige un entrenamiento constante, de lo contrario es muy probable que quede bloqueada, imponiendo un pensamiento rígido y vertical que dificultará toda acción creativa, es por eso que desde la más temprana infancia se debe estimular el desarrollo de actitudes creativas ante la vida, propiciando de esta manera la formación de un ser humano

capaz de generar ideas, de expresarse con libertad, de integrar utopías y realidades, de generar cambios y saber adaptarse a ellos con idoneidad y eficacia, un individuo decidido a triunfar, a vivir en ese estado de autosatisfacción permanente que es el éxito.

La Creatividad es síntesis de lo divergente, en ella se integran y actúan al mismo tiempo pares contrarios.

Paso 2. El facilitador entregará a los participantes unas tarjetas en las cuales estarán enunciados los elementos divergentes que se sintetizan en la creatividad. El grupo se dividirá en subgrupos y cada subgrupo reflexionará con relación a los elementos que le correspondan. La interrogante planteada será: La creatividad es:

- ***Expresión de lo individual o de lo Social.***
- ***Lo nuevo o lo viejo.***
- ***Certidumbres o incertidumbres.***
- ***Juego o Trabajo.***
- ***Proceso o resultado.***
- ***Inspiración o persistencia.***

Paso 3. Cada subgrupo expondrá las conclusiones a las cuales ha llegado ante el grupo. El Facilitador hará el cierre puntualizando que: *En la creatividad estos elementos que conforman pares contrarios encuentran su síntesis, ambos están presentes en todo proceso creativo. Por eso podemos afirmar que la creatividad es individual, por que puede ser resultado de la acción de una sola persona; pero siempre será social, porque para que un individuo cree algo necesita conocimientos, necesita vivencias y aprendizajes, y esto lo consigue en vínculo directo o indirecto con otros, de esa manera por muy aislado que esté, el resultado de su obra será social en la misma medida que es individual.*

Así ocurre con los otros elementos divergentes. La Creatividad es lo nuevo; pero También es lo viejo, porque todo lo nuevo hereda los aportes que le han antecedido. Es certidumbre porque sabemos lo que queremos; pero también es incertidumbre porque necesitamos indagar, explorar, investigar, hacer y deshacer, persistir, preguntar y preguntarnos, buscar alternativas, replantearnos nuestras ideas muchas veces antes de llegar a un resultado creativo. Es juego y a la vez trabajo porque un buen juego, lo mismo que un trabajo provechoso, desarrolla habilidades, genera comunicación, libera energías, desarrolla estructuras de pensamiento flexible, es fuente de goce y de autorrealización. El trabajo y el juego, contrario a lo que muchos piensan, poseen muchos puntos en común, siempre y cuando ambos apunten a la satisfacción plena de las necesidades humanas. Así mismo ocurre con Proceso - Resultado, muchas veces, en nuestra vida cotidiana, a la hora de resolver un problema, prevalece la inmediatez, queremos palpar el resultado de inmediato, sin haber vivido un proceso. Esta forma de actuar anula la posibilidad de ser creativos.

La creatividad exige un proceso de formulación, replanteamiento, investigación y desarrollo de todas nuestras ideas, con el fin de propiciar resultados creativos sólidos e interesantes.

Muchos nuevos empresarios se precipitan y ponen en práctica ideas inmaduras, lo que de inmediato les ofrece resultados, pero el problema es que la mayoría de las veces, esos no eran los resultados que ellos esperaban y con angustia y frustración se ven obligados a desistir de sus ideas, que podían haber sido muy buenas; pero que ellos no comprobaron a través de un proceso que las complementara y enriqueciera. Por eso la creatividad siempre es proceso y resultado, dos elementos divergentes, que en éste caso se sintetizan de manera clara y puntual.

Paso 4. El Facilitador orientará a los participantes el siguiente ejercicio: Pregunte ¿Qué profesiones, oficios y actividades de la vida cotidiana facilitan el desarrollo creativo de quienes lo ejercen?
Cada participante irá al centro y realizará con mímica acciones que permitan al resto del grupo identificar de que profesiones, oficios o actividades se trata. Cada participante podrá aportar cuantas desee, el facilitador irá anotando todas las profesiones, oficios y actividades en el tablero.

Paso 5. Al finalizar se hará una reflexión con relación al ejercicio si fue difícil o fácil, si se sintieron cómodos o incómodos expresándose a través de la mímica. Esta reflexión servirá para hacer notar a los participantes la importancia de expresarnos a través de múltiples lenguajes para ser creativos, pues muchas veces limitamos nuestra comunicación al lenguaje verbal, lo que implica en cierto sentido, limitar nuestra creatividad. Será importante destacar como en cualquier profesión, oficio o actividad que realizamos, existe la opción de ser creativos o esquemáticos, todo depende de nosotros y de las características del equipo o grupo humano al cual estemos vinculados.

Módulo 6.1. NIVELES DE LA CREATIVIDAD

Lea con los participantes las siguientes frases :

1. Obras geniales que transforman el curso de la humanidad y propician un salto hacia el progreso.

2. Hay una obra o un producto creativo y valioso; pero no se produce un cambio en la cultura de toda la humanidad. Es importante para una región, un país, un grupo o clase social.

3. No hay necesariamente obra ni producto, sino el desarrollo de una expresión armoniosa y libre. Está muy relacionado con las diferentes áreas de nuestra vida cotidiana y sobre todo con la creatividad que tienen los niños.

Paso 6.1.1. El Facilitador pedirá al grupo que aporte ejemplos relacionados con los diferentes niveles de la creatividad. Es una buena oportunidad resaltar la carrera y la vida de grandes empresarios, científicos y creadores, cuyas obras inspiran y fortalecen a quienes desean progresar y trascender.

Paso 6.1.2. Desarrolle con los participantes los siguientes ejercicios (página 20 del Manual del Participante) :

- Cada participante prepara un minidiscurso de dos minutos sobre el tema de la creatividad como actitud ante la vida, tratando de emplear imágenes y metáforas.

- Cada participante hará un autodiagnóstico de su creatividad, elaborando una relación de al menos 5 áreas en las que sea creativo y 5 en las que no lo sea. Explica el cómo y el porqué. Duración 20 minutos.

Módulo # 6.2. FACILITADORES DE LA CREATIVIDAD

Explique a los participantes cada uno de los aspectos que facilitan el desarrollo de la creatividad (Se encuentra explicado cada paso en el Manual del Participante Páginas 21 a 23)

Desarrollar la capacidad de observar.

La observación es una de las puertas de entrada a la creatividad, Mónica Sorín, una importante investigadora de esta área, afirma que la “Creatividad es ver lo que todo el mundo ve pero de una manera diferente”. Esta mirada implica concentrar la atención, percibir e interiorizar lo observado para lograr “apropiarnos” de ello, sólo entonces podremos transformarlo, recrearlo, producir algo nuevo. La mayoría de nosotros realizamos cotidianamente una percepción selectiva de la realidad, lo que limita nuestra observación, y por ende bloquea nuestra creatividad.

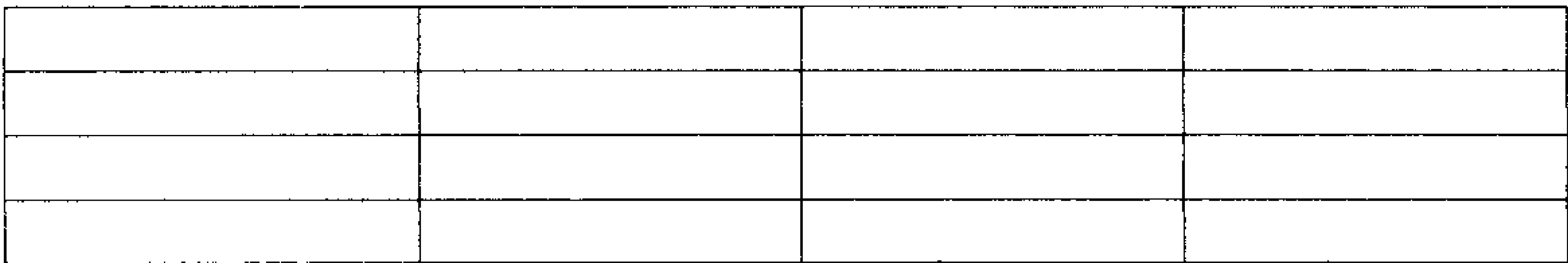
Paso 6.2.1. Desarrolle el siguiente ejercicio: Pase una hoja de papel en blanco y haga rotar en el grupo, cada participante la observará y aportará al grupo una característica de la hoja, no se trata de decir para que sirve, si no que se observa. Al concluir el ejercicio se hará una reflexión grupal con relación a los resultados. La mayoría de las veces los participantes realizan una observación parcial y limitada a la vista, olvidando que a través del resto de los sentidos también se puede observar. Debemos hacer énfasis en que nos equivocamos más si no **observamos adecuadamente lo que nos rodea.** Duración 10 minutos

Concluya con el grupo : Es muy importante preguntarnos como percibimos. Suele decirse con frecuencia: " Miré, pero no vi", "Oí, pero no escuché". Estas expresiones reflejan algunas características de nuestra reacción perceptiva con el exterior: se nos "escapan" muchas cosas. En ello pueden influir varios fenómenos: No se desarrolla la capacidad de observar. ¿Cuántas cosas recordó del lugar familiar? Se percibe selectivamente, subrayando los aspectos que nos interesan, convienen, o los que se ajustan a nuestras ideas y se ignoran otros, simplemente porque nuestra atención no se concentra adecuadamente.
Se ha perdido la capacidad de asombro y la curiosidad sin darnos cuenta que el "que se las sabe todas" generalmente no sabe nada.
Rechazamos (ignoramos) los datos nuevos que la realidad nos ofrece y ajustamos ésta a nuestras ideas: En vez de pensar de acuerdo con lo que vemos, comenzamos a ver de acuerdo con lo que pensamos.

Otros ejercicios propuestos :

"Los Rectángulos":

Se pide a los participantes identificar cuantos rectángulos hay en la figura:



Comentarios al Ejercicio:

La primera tendencia será la de multiplicar el número de rectángulos a lo largo por el número de rectángulos a lo ancho, cuyo producto es 16. En la medida en que se pide otra respuesta, sin desconocer que la primera es correcta, aparecen nuevos cálculos que van aportando otras respuestas: 18, 20, 22, 23, 33,etc. Hay quienes lo miran por delante y por detrás, o lo colocan contra un espejo, etc. Realmente en el enunciado del problema no hay limitaciones. Lo que sucede es que progresivamente, la manera de percibir el gráfico va variando y la respuesta a la solución del problema también se hace diferente.

Luego, concluyamos con el grupo que resolvemos los problemas de acuerdo <u>con la manera de percibir</u> el mundo. Según como se perciba inicialmente el problema o sus elementos, será el tipo de solución que se plantee. Depende de las percepciones de cada quien. La percepción es el primer paso o etapa de cualquier proceso de pensamiento y es la base del mismo.
Solicite a los participantes que Traten de describir o recordar un lugar que le sea familiar, se asombrará al descubrir cuantas cosas olvida o confunde.

Continua explicando los otros facilitadores de la creatividad
Estimular la curiosidad y la capacidad de asombro

Quién ha perdido su curiosidad y su capacidad de asombro, no sólo ha perdido la posibilidad de descubrir permanentemente nuevos y enriquecedores matices en su medio, sino también la facilidad de aprovechar las oportunidades que permanentemente pasan por nuestro lado.

Aprender a ver lo que miramos y a oír lo que escuchamos

Aprender a ver lo que miramos, a escuchar lo que oímos, a sentir lo que tocamos, a observar de una manera integral, registrando en nuestro Interior lo que nos llega desde "afuera" es una formula eficaz para lograr mirar a lo profundo de nuestra sensibilidad, de nuestros afectos, de nuestra espiritualidad, comprendiendo que lo esencial es invisible para los ojos.

Aprender a observar "el exterior" y a registrar lo que éste produce en nuestro "interior"

Se trata de fortalecer los vínculos entre el individuo y su entorno, mantener una relación consciente y enriquecedora que facilite el crecimiento personal en cada una de las áreas de la existencia humana, y de manera muy especial en el área afectiva.

Desarrollar un pensamiento divergente y Lateral

Esta forma de pensamiento genera la búsqueda de infinidad de alternativas para solucionar un problema o satisfacer una necesidad. La mente se abre como un paracaídas y partiendo de los conocimientos, vivencias, observaciones e informaciones previamente acumuladas se desarrolla un proceso de reacomodación a nivel del pensamiento que rompe con las estructuras rígidas o verticales y genera un pensamiento **fluido** (fluidez que será mayor mientras más ideas surjan), **flexible** (Cantidad de asociaciones diferentes para un mismo objeto de conocimiento), **original** (singularidad de las ideas) con capacidad para definir y evaluar objetivamente, siendo capaz de escoger las mejores ideas, con **capacidad para definir** (Ver "con otros ojos"), **Sensibilidad** para analizar los problemas, **Humor:** Capacidad de reírse de lo que uno ama. El humor dispara la creatividad porque da la libertad interna, neutraliza las inhibiciones y facilita una fresca espontaneidad.

Paso 6.2.2. Ejercicios de pensamiento Divergente:

1. El Facilitador pasa una hoja de papel igual a la del ejercicio anterior. Los participantes comenzarán a aportar usos posibles para esa hoja de papel. Se deben descartar de inicio los más reiterados y obvios (escribir, dibujar, hacer barquitos y otras manualidades) con el propósito de provocar y exigir una reacomodación del pensamiento. Se realizarán varias rondas. Resulta necesario que el ejercicio sea ágil, si un participante no tiene nada que aportar, pasa la hoja al de al lado. Al final se debe realizar una reflexión con relación al proceso vivenciado, resaltando aciertos y dificultades con relación a la tarea. Duración 10 minutos

2. Los participantes traducen un texto elaborado a partir de palabras que no existen y crean una historia:

&& Clandesberto clonina parapetotipo nagannami oripucio destreguico tapa la tancomique sedanti oleocomotoco niqui +}åæ salpec recarse to barsaldoi non faliundo erjad ta batacana onxip.

3. Cada participante elabora una lista, lo más extensa posible, de objetos que tengan las siguientes características:

- ***Que sean elásticos y negros.***
- ***Que sean rígidos y redondos.***
- ***Que sean suaves y alargados.***
- ***Que sean maleables y frágiles***

Al finalizar cada participante socializa su listado de objetos. Reflexión grupal.

4. Ejercicio "Los cuatro Puntos"

Se da la indicación de unir cuatro puntos presentados en forma de cuadrado. Así:

O O

Una estos cuatro puntos:

O O

Es posible que los participantes encuentren maneras económicas y lógicas de unirlos, como es trazar cuatro líneas rectas, pasando de un punto a otro (pensamiento Vertical), pero también habrá participantes que escojan formas más interesantes y variadas de unirlos, tal vez empleando líneas más largas, más bonitas, etc. (pensamiento Lateral).

Comentarios al Ejercicio para socializar con el grupo

Desde siempre se ha exaltado el pensamiento lógico como el único medio eficaz de usar la mente; sin embargo todos tenemos la capacidad de desarrollar nuevas ideas que den respuestas y nuevas soluciones a problemas antiguos (la Creatividad) y que está mejor desarrollada en unas personas que en otras. Esta capacidad no depende de la inteligencia, sino más bien está relacionada con una forma particular de manejar la productividad del pensamiento. Hay personas que constantemente aportan ideas novedosas, mientras que otras de igual inteligencia no son capaces de hacer lo mismo.

Esta forma flexible y diferente de pensar, que enriquece nuestra percepción y permite que fluya un mayor número de ideas, potenciando nuestras capacidades y facilitando procesos a través de los cuales podamos aprovechar mejor las oportunidades, es más fácil de apreciar en acción; así que un ejemplo de los muchos que pueden ilustrar el pensamiento divergente y lateral es el siguiente:

> ***"En una cuadra de una gran calle, había dos grandes tiendas de tela y en medio de ellas una tienda igual pero muy pequeña. En un momento determinado las dos tiendas grandes pusieron carteles enormes que anunciaban su liquidación de temporada. El anciano dueño del pequeño local, preocupado, le dijo a su hijo que iba a tener que cerrar, pues no iba a poder competir.***
>
> ***El muchacho, rápidamente, decidió colgar un cartel entre los dos anuncios de liquidación que decía: ENTRADA. De esta manera lo que parecía una situación de caos irreversible se transformó en otra totalmente provechosa."***

5. Para Cada una de estas asociaciones elabore una lista de todo lo que tienen en común:

- ***Un libro y una casa***
- ***Una crema dental y un lápiz***
- ***Una Carta y el Himno Nacional***
- ***Un reloj y un avión***
- ***Un huevo y un cosmonauta***
- ***Un empresario y un Río.***

Al finalizar exponen el resultado del ejercicio y reflexionan.

6. Con tres elementos: un ladrillo de cualquier tamaño, una vela y una cuerda, los participantes deben construir la mayor cantidad de objetos útiles posibles en cuya composición solamente intervengan esos tres elementos. Este ejercicio se puede hacer individual o grupal. Al final cada participante o equipo explicará los objetos creados.

Módulo # 6.3. BLOQUEADORES DE LA CREATIVIDAD

Comience diciendo :

- Hacer una percepción selectiva de la realidad, donde subrayamos algunos aspectos e ignoramos otros

- "Asesinato" de la Curiosidad

Es necesario darse tiempo para mantener viva la curiosidad y el asombro. Las personas que nunca se detiene a observar el canto de un pájaro, las formas de las nubes, el rostro de quienes pasan a su lado y otros muchos detalles de la vida cotidiana convierten y asumen su existencia como rutina, privándose no sólo de su capacidad creativa, sino también de mucho del encanto que la vida ofrece a través de las cosas más pequeñas y cotidianas, lo que seguramente repercutirá negativamente en su relación de pareja, familiar y laboral.

Estereotipos e ideas dominantes

Es necesario romper los paradigmas, bajar la resistencia al cambio y estar dispuestos a dar entrada a lo nuevo, sólo así podremos construir sólidamente el camino del éxito, pues de lo contrario la dominancia de las ideas y los estereotipos de diversa índole bloquearán nuestro crecimiento personal y nuestra creatividad.

Miedo a cometer errores

El miedo a cometer errores es un freno de la creatividad que constantemente hace evidente su negatividad. Desde pequeños nos enseñan que el error viene acompañado de un castigo o una reprimenda, pocas veces en la vida nos ofrecen espacios donde resulte posible procesar nuestros errores y lograr encontrar nuevas alternativas. Comenzar de nuevo es un lema exclusivo para valientes, la mayoría de las personas ante el miedo de cometer errores se inmovilizan y escogen la posición más cómoda, la de no actuar, permanecen inmóviles, y es cierto que no se equivocan; pero tampoco obtienen nada, bloqueando de esta manera su creatividad y sus energías productivas, convirtiéndose en una especie de robot incapaz y limitado, pues sólo responde a la voluntad de otros. Recuerde que crear es un riego, que el sentido de la vida está en probar, indagar, experimentar y esto, por su puesto entraña la posibilidad de equivocarse, pero visto de esta manera el error genera desarrollo, nos motiva para volver a intentarlo, nos impulsa a sobreponernos frente a cualquier contrariedad y persistir en la voluntad de lograr materializar nuestras metas y proyectos.

Búsqueda de soluciones rápidas

Este es otro de los depredadores de la creatividad, el afán de llegar al resultado, por el camino más corto, impide que exploremos nuevas alternativas de solución para nuestros problemas, bloquea la posibilidad de considerar nuevas ideas y por consiguiente terminamos haciendo siempre lo mismo, de la misma manera, sumidos en la limitación que la mediocridad impone.

Desconfianza en sus propias capacidades creativas
"Yo no sé", "Yo no soy capaz", "A mí me resulta imposible hacer eso", estas son expresiones comunes de muchos que no confían en sus propias capacidades creativas, la mayoría de las veces por miedo a cometer errores, otras por la resistencia natural que han ido construyendo frente a todo lo nuevo y desconocido, esta actitud ante la vida limita la posibilidad de progresar, pues constantemente frena toda voluntad de avanzar frente a los retos permanentes que la vida levanta en los caminos que elegimos. Nunca diga "yo no puedo", siempre inténtelo, si no lo logra la primera vez, no se rinda, vuelva a comenzar, tenga siempre en cuenta las ganancias que la experiencia le aporta, nunca pierda el aliento y tenga muy presente que para usted, una persona de éxito, lo imposible no existe.

Módulo # 6.4. CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD CREATIVA:

Socialice con el grupo : La personalidad creativa es:

- Curiosa, le gusta analizar, revisar y detallar.
- Imaginativa, se deja llevar por nuevas ideas.
- Persistente, no deja cosas empezadas, lo que se propone lo logra.
- Aventurera, tiene mucho sentido de la experimentación.
- Sensible, lo mínimo tiene significado.
- Escéptica, le gusta comprobar por cuenta propia, o la menos verifica.
- Recursiva, acude a elementos y personas diferentes para llegar al fondo de las cosas.
- Inteligente, asocia y se adapta a nuevas situaciones.
- Enérgica, tiene un gran impulso vital.
- Compulsiva, más que persistente, hasta no quedar satisfecha no deja la tarea.
- Independiente, se vale por si mismo, no justifica su capacidad de logro con agentes externos.

La persona creativa posee mente abierta, agudeza mental y es capaz de concentrarse. Confía en sus capacidades y hace muy buen uso del sentido común, la lógica y sobre todo de su capacidad de observación.

Paso 6.4.1. Recomiende a cada participante a reflexionar con relación a las características de la personalidad creativa y a que de manera objetiva verifique individualmente cuales forman parte de su personalidad y cuales no.

Módulo # 6.5. INDICADORES PARA FACILITAR LA CREATIVIDAD EN UN PROCESO GRUPAL

Las siguientes definiciones se encuentran en el Manual del Participante en las páginas de la 23 a la 24.

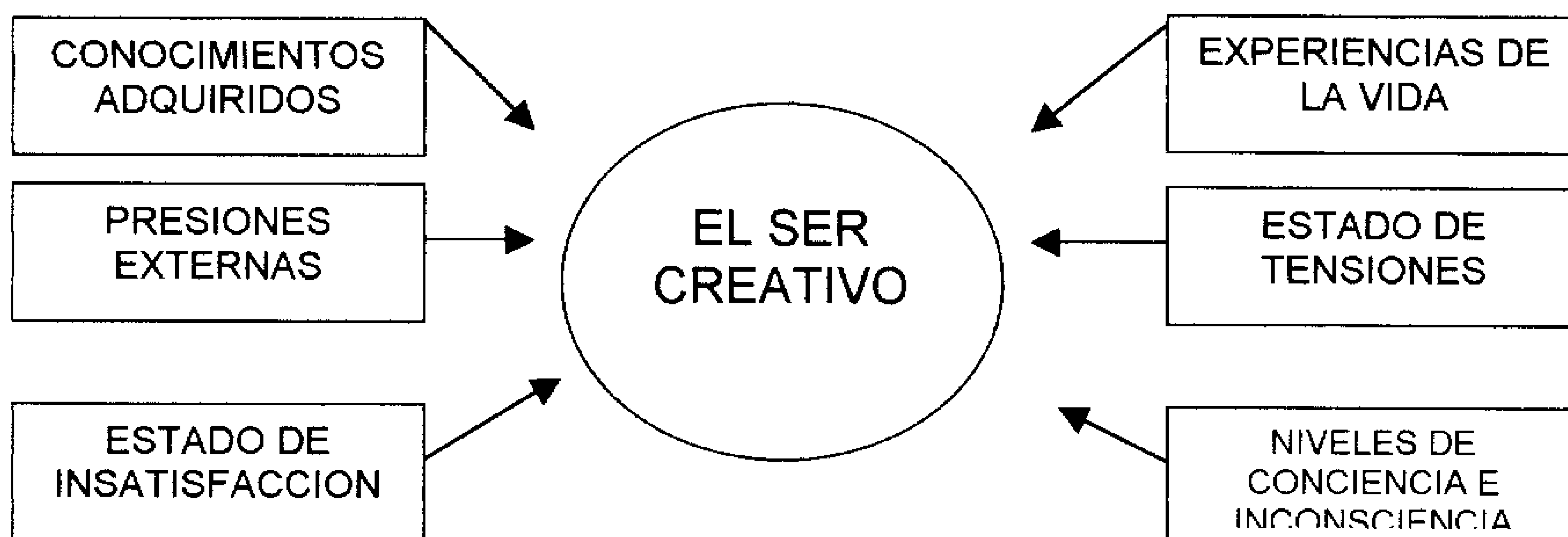
Pertenencia
Identidad de cada miembro con la tarea del grupo; se mide por la responsabilidad con que cada uno asume el desempeño de la tarea.

Cooperación
Grado de eficacia real con que cada miembro contribuye al logro (o el fracaso) de la tarea. En éste caso la cooperación es entendida como la capacidad de cada integrante del grupo de aportar alternativas, ideas y posibles soluciones para los problemas y necesidades del grupo con relación a la tarea, que se constituye en motor impulsor de la acción grupal y rige el rol del liderazgo.
Pertinencia
Capacidad para centrarse en la tarea y saber que es pertinente en cada momento. La impertinencia bloquea el desarrollo de la creatividad grupal y dificulta la comunicación. Hay muchas y muy variadas formas de impertinencia en un grupo. Todo aquello que desvíe la atención de los miembros de la tarea, puede ser considerado como tal.
Comunicación
Capacidad de interactuar entre sí, escuchándose mutuamente, evitando o aclarando los malentendidos que puedan surgir, centrando el vínculo interpersonal en la aceptación y escucha del otro, y no en la agresión, el reproche y la adjudicación de culpas.
Aprendizaje
Implica la capacidad de generar y evaluar alternativas para enfrentar los obstáculos que se presenten a lo largo del proceso, enriqueciéndolo con la flexibilidad de pensamiento, la sensibilidad y la inteligencia de cada de cada miembro del grupo.
Telé
Se refiere a la atracción o rechazo que "a priori" nos provocan algunas personas; ésta primera impresión puede bloquear o estimular el trabajo en equipo, por eso resulta necesario tener en cuenta que las primeras impresiones no son suficientes para elaborar un juicio acerca del otro, es preciso y necesario trabajar juntos, antes de juzgar al otro. Muchas veces el telé ha provocado que dos personas se rechacen desde el primer momento, y luego de compartir un trabajo han descubierto valores mutuos que han facilitado el inicio de una relación cordial.

Estos factores están presentes en todo grupo y pueden convertirse en Facilitadores o obstaculizadores del proceso creativo.

Debemos recordar que **todos dependemos de todos,** y por lo tanto, **todos somos empresa.**

Módulo # 6.6. ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN UN PROCESO CREATIVO
Páginas 25 a la 26 del Manual del Participante



En el proceso creativo, intervienen varios elementos que combinados originan nuevas ideas y nuevos sistemas y estos son:

Los Conocimientos Adquiridos durante la Vida

No podemos crear ni imaginarnos nada que este fuera de lo aprendido, la creatividad tiene limite basado en experiencias obtenidas y en conocimientos.

Para estimular la creatividad debe iniciarse por buscar más conocimientos, tanto de la misma profesión y actividad de desempeño normal, como de otras totalmente diferentes. Entre más aprenda y conozca, mayor será su capacidad creativa.

Las Experiencias Vividas

Es otro elemento limite para la creatividad. No podemos deducir sucesos si no tenemos experiencias sobre los mismos, experiencias directas o indirectas, es decir, la experiencia de otros puede hacer parte de las nuestras.

Darse la oportunidad de tener nuevas experiencias en la vida faculta la capacidad creativa y también, compartir experiencias de otros, pues esto permite puntos de vista diferentes.

Las Presiones Externas

Un estado de presión externa obliga a que el individuo reaccione estimulándole la creatividad, la presión le hace buscar alternativas y nuevas posibilidades.

No hay que temerle a lo inesperado, hay que aprovecharlo para encontrar salidas y nuevos cambios de actuación.

Las Insatisfacciones y Aparición de Nuevas Necesidades

Cada día el ser humano manifiesta su estado de insatisfacción, pues aparecen nuevas necesidades que le obligan a actuar de una u otra forma.

Quedar en estado conformista, sin desear cambiar, crecer y mejorar es ponerle limite a la creatividad.

El Estado de Tensión

La tensión es un estado que manifiesta que la emoción no está bien, manifestando insatisfacción, pues aparecen nuevas necesidades que le obligan a actuar de una u otra forma.

A los estados de tensión no deben de permitírsele AGRANDAR los temores y el sentimiento de incapacidad, debe de fortalecerse con la capacidad de logro para vencerlo y así encontrar mejores alternativas.

Los Niveles de Inconsciencia

En el ser humano predominan dos niveles, uno del que somos conscientes y nos damos cuenta y otro que guarda los recuerdos, los traumas, los conflictos, anhelos y estados de angustia.

Estos dos niveles afectan la creatividad y las decisiones del individuo, por lo que debemos usar más los estados de niveles conscientes, estimulándolos cada vez más a través del conocimiento, la experiencia, la observación y la experimentación.

Módulo # 6.7. FUNDAMENTOS DE LA CREATIVIDAD

Página 27 del manual del Participante

Para decidir sobre alguna situación, para definir una idea de negocio, se debe llevar a cabo un plan básico:

Tener Conocimiento Básico sobre el Tema
No podemos decidir, inventar, fundar, transformar, concebir, cambiar y en ultimas hacer nada sobre lo que no tengamos conocimiento y entre más profundo y amplio sea éste sobre el tema, mejor serán los resultados.

El Plan
Todo debe tener un plan básico y éste debe iniciar por el plan de recolección de datos y mayor conocimiento, un plan que implica tiempo, dedicación y mucho análisis.
El Método
El plan comprende el dónde y el tiempo en que tomaremos la recolección de datos, pero el método es la forma y éste puede ser combinado: la experimentación, la observación, la comparación, el estudio, la asesoría y otros, teniendo en cuenta que entre mayor variedad y formas, mejor será el resultado.
La Prueba
Toda idea requiere de una etapa de prueba o comparación y es en sí la verificación de la viabilidad de la idea.

Módulo # 6.8. COMO ENFRENTARSE A LA CREATIVIDAD PARA DETERMINAR LA IDEA DE NEGOCIO

Página 28 del Manual del Participante

Muchas y muy buenas pueden ser las ideas de negocio, tal vez ya usted tenga registradas algunas; pero para llegar a saber cuál puede ser en realidad la mejor idea de negocio, resulta necesario desarrollar un proceso en el que se integrarán todos los elementos que hemos trabajado a lo largo de éste módulo.

Recomiende a los participantes : tener en cuenta de manera objetiva el resultado de los ejercicios realizados en las anteriores sesiones, analice detenidamente cuales son sus fortalezas y debilidades, las habilidades que posee, que cosas domina y en cuales se destaca, cuales son sus sueños, como se encuentra estructurado su potencial creativo, sus gustos y necesidades, su compromiso con la familia, quienes dependen de usted, el tiempo de que dispone, como se proyectan sus deseos de independencia y su voluntad de vivir en ese estado de autorrealización permanente que es el éxito. Una vez que haya realizado detenidamente éste autoanálisis va a seleccionar cinco posibles ideas de negocios y las va a registrar en la página 31 del manual del participante. Duración 10 minutos

Paso 6.8.1. Ejercicio para la selección de la idea con participación grupal: El facilitador le pide a cada participante que escriba en una hoja 10 características positivas y 10 negativas de su personalidad. Deben registrar además cuáles son las habilidades más importantes que poseen, qué es lo que más y lo que menos le gusta hacer, y finalmente a que actividades le gustaría dedicarse. Los participantes se sientan en círculo, cada uno con su información, a una señal del facilitador comienzan a pasar la hoja hacia la derecha o hacia la izquierda, a otra señal se detienen, cada participante recibirá una hoja con la información de otro compañero, entonces, asumiendo el rol de un experto, analizará los datos consignados y le recomendará posibles ideas de negocio, que según su criterio podría llevar a vías de hecho de manera exitosa.

Este procedimiento se repite varias veces de forma tal que cada integrante del grupo al recibir nuevamente su hoja encuentre diferentes e interesantes propuestas. Se dará un tiempo para que valoren las ideas que les han sugerido y las confronten con las que ellos previamente habían elegido, viendo si coinciden o no, y valorando que de las ideas sugeridas por los otros puede enriquecer las propias. Se realiza una ronda de socialización donde todos exponen los resultados del ejercicio. Duración 20 minutos

Paso 6.8.2. Cada participante evalúa todas las ideas que le resulten interesantes, realizando un análisis en el que consigne problemas y oportunidades de cada una de ellas, y finalmente elige la idea que más se ajuste a sus expectativas y que mayores oportunidades le ofrezca, con el objetivo de llevarla a ejecución y realizar de esa manera su vocación empresarial. Duración 10 minutos

Se presentan a continuación otros ejercicios que pueden ser utilizados por el facilitador en diferentes puntos del modulo:

EJERCICIO "CINCO INNOVACIONES"

Cada participante diseña cinco innovaciones creativas que mejoren y/o transformen provechosamente sus espacios laborales, de estudio, el hogar, espacios urbanos, etc. Lo mismo lo pueden hacer pero teniendo en cuenta aspectos afectivos y emocionales y proyectando esos cambios con relación a sus compañeros de trabajo, de estudio, a los familiares, a su pareja, a las personas que lo rodean cotidianamente en el entorno de la ciudad.

EJERCICIO "ASOCIACIÓN Y PENSAMIENTO ÁGIL Y FLEXIBLE"

El Facilitador comienza diciendo su nombre y expresa un recuerdo o vivencia, tan pronto otra persona se siente identificada con ese recuerdo, interrumpe al que está hablando, dice su nombre y añade: "Eso me recuerda que..." y continúa expresando su recuerdo hasta que otro participante le interrumpe. Así continúan hasta que la mayoría haya participado.

EJERCICIO "LOS MANIQUIES"

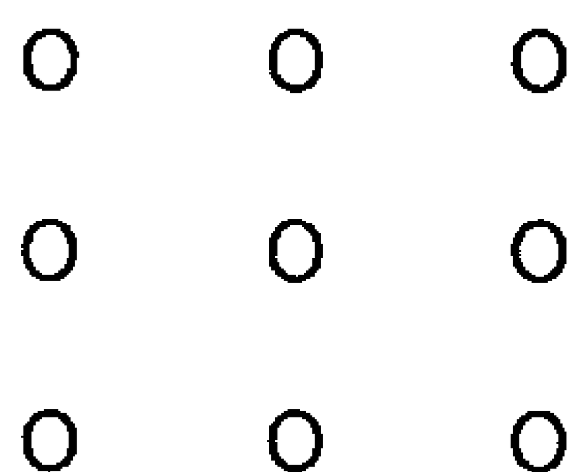
Ejercicio para el desarrollo de la observación y la concentración de la atención, dos importantes componentes psicológicos de la creatividad:

Los participantes se numeran con 1 y 2. Los que tienen 1 son maniquíes de una vitrina y los que tiene 2 son los diseñadores. Cada diseñador escoge un maniquí, se fija muy bien en cómo está vestido y en qué lugar y posición lo deja, luego salen afuera los diseñadores y los maniquíes se cambian las cosas entre ellos y adoptan posiciones diferentes. Cuando los diseñadores entran deben percatarse de qué le falta y qué le sobra a su maniquí. Luego se cambian los roles y los que eran diseñadores se convierten en maniquíes y viceversa.

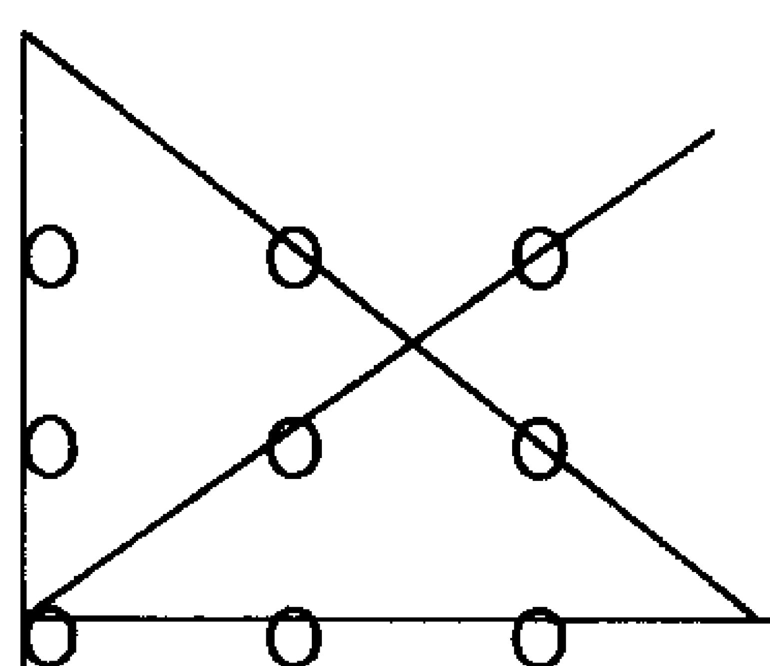
EJERCICIO "LOS NUEVE PUNTOS"

Se da la instrucción de unir estos nueve puntos con cuatro líneas rectas y continuas:

GRAFICO INICIAL



SOLUCION



La solución esta dada por fuera del cuadrado que conforman los nueve puntos, con las cuatro líneas rectas solicitadas.

Comentarios al ejercicio:
Este es un ejemplo que demuestra que resolvemos los problemas con Pensamiento Estereotipado. Porqué? La mayor limitación para resolver éste problema es el hecho de encasillarse en un cuadrado. No se ocurre de entrada que se pueda utilizar otro espacio y suele suceder que se recorre una y otra vez el "mismo camino" pretendiendo mantenerse en el marco rectangular que forman los puntos.

En la vida cotidiana nos movemos con múltiples estereotipos, que inconscientemente vamos transmitiendo a quienes nos rodean. Llega el momento en que la "lectura" de la realidad se hace desde las ideas previas que al respecto se tiene: Los estereotipos tapan los ojos y los oídos y obstruyen el pensar. Se rechazan los datos nuevos que la realidad ofrece y se ajusta ésta a nuestras ideas: En vez de pensar de acuerdo con lo que vemos, empezamos a ver de acuerdo con lo que pensamos. Se aplican rótulos a las personas o se califican hechos de acuerdo con la preconcepción. Las ideas dominantes son capaces de convertirse en grandes obstructores. Toda respuesta definitiva supone la muerte de la curiosidad y del asombro.

Si alguno de los participantes conoce la respuesta o la encuentra, motívelo a buscar nuevas formas de solución. En general, cuando encontramos una solución se cree que es la solución y se considera la respuesta definitiva. Esto es típico del pensamiento vertical. En cambio el pensamiento lateral busca muchas alternativas sin juzgar si son buenas o malas, pertinentes o no, convenientes o inconvenientes, independientemente de que las respuestas obtenidas sean aparentemente las más adecuadas. Esa es una evaluación posterior.

EJERCICIO "LOS TRIANGULOS"

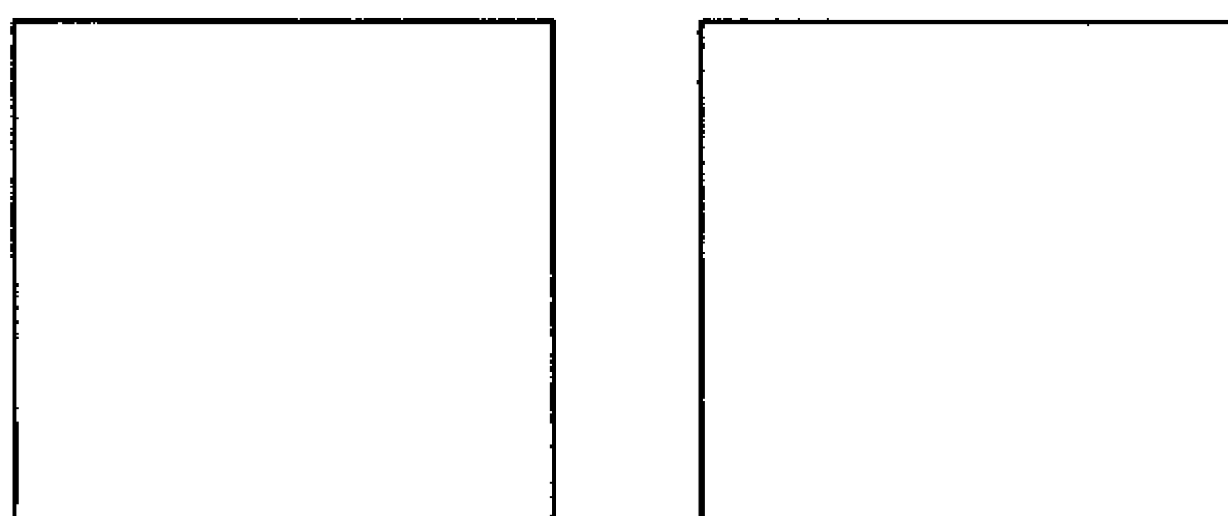
Se pide a los participantes formar cuatro triángulos equiláteros e iguales entre sí, de lados comunes. La respuesta es una pirámide con base triangular.

Para facilitar mejor la visualización se puede implementar la creatividad mediante la búsqueda de materiales del salón (palillos, revolvedores de tinto, etc.) para presentar la respuesta de manera real (tridimensional).

Comentarios al ejercicio:
Los problemas se solucionan según la Experiencia Previa. Este problema le es fácil a profesionales como los arquitectos, que son quienes manejan las tres dimensiones en el papel. La experiencia, de la cual nos sentimos orgullosos a la hora de abordar los problemas, limita y encasilla el pensamiento. Ofrece las respuestas tradicionales de su experiencia, impidiendo ver nuevas formas de abordar los temas.

EJERCICIO "LOS CUADRADOS"

Se pregunta a los participantes: Qué es esto?, enseñando un acetato o papelografo con dos cuadrados iguales



<u>Comentarios al ejercicio</u>:

Cada persona dará una solución diferente, de acuerdo a su propio interior. Los primeros dirán que son dos cuadrados, pero sucesivamente irán apareciendo interpretaciones diferentes como ventanas, techos de casas, dados, etc.

Los seres humanos definimos de acuerdo con las propias proyecciones y la propia motivación. Así, si la percepción está sesgada, acto seguido, también la definición que hacemos de los hechos, de las personas, de las condiciones, esto hace que al definir todo quede rígido y estático. Según definamos un problema, plantearemos la solución. Una definición dominante e inflexible puede ser un gran obstructor y puede impedir repensar desde otro ángulo la solución del problema.

Toda definición definitiva puede suponer la muerte de una solución novedosa. Lo interesante de un análisis **<u>grupal</u>** es que las varias perspectivas y las diversas definiciones favorecen la creatividad en la búsqueda de soluciones nuevas.

No.	Acción	Actividad	Producto
6.	Creatividad	25. El facilitador realiza la introducción y una exposición del tema de la Creatividad . 30 minutos 26. Ejercicio Colectivo, "Elementos Divergentes Creatividad. 15 minutos 27. Concusiones al ejercicio. Socialización. 10 minutos. 28. Exposición del facilitador con intervenciones de participantes . 30 minutos. 29. Ejercicio Lluvia de ideas "profesiones, oficios que facilitan el desarrollo del pensamiento creativo". 15 minutos. 30. Conclusiones al ejercicio. 10 minutos. 31. Exposición Niveles de Creatividad. Participación de los asistentes. 20 minutos. 32. Exposición Facilitadores Creatividad . 30 minutos. 33. Ejercicio Colectivo "Capacidad Observación". 10 minutos 34. Conclusiones al ejercicio . 10 minutos. 35. Ejercicio Colectivo "Pensamiento Divergente". 10 minutos. 36. Conclusiones al ejercicio . 10 minutos. 37. Exposición Bloqueadores de la Creatividad. 30 minutos 38. Exposición Características Personalidad Creativa . 30 minutos. 39. Exposición facilitadores de la creatividad. 20 minutos 40. Exposición Elementos Proceso creativo.20 minutos. 41. Exposición Creatividad. E Ideas de Negocio. 40 minutos. 42. Ejercicio Autoanálisis – Selección ideas de negocio. 15 minutos. 43. Ejercicio Grupal- Selección Ideas de negocio. 20 minutos. 44. Ejercicio Individual. Identificación Mejor Idea. 10 minutos. 45. Conclusiones al ejercicio y al tema . 10 minutos Duración: 375 minutos	Ideas de negocio individuales para cada participante.

DURACION TOTAL DEL MODULO: 6.25 HORAS = 375 MINUTOS-

MODULO # 7 DESARROLLO EMPRESARIAL

OBJETIVO : Al finalizar este modulo los participantes deben haber identificado y estructurado su idea de negocio.
META : Que los participantes analicen en un contexto general los aspectos que deben tener en cuenta para poner en marcha una idea de negocio.
DURACIÓN : 6.25 Horas = 375 minutos
MATERIALES : Tablero, marcadores, Hojas sueltas para cada participante
METODOLOGÍA :
Paso 1. El facilitador debe recomendar a los participantes iniciar su preparación sociológica para ser empresarios, teniendo en cuenta los puntos que se encuentran en su manual. Es importante motivar a desarrollar uno o más métodos para captar ideas de negocios, los que el participante aporte deben ser nuevamente depurados hasta definir una opción.
Paso 2. Realice el siguiente ejercicio con las asistentes : Identifique las ideas afines y agrupe a los participantes hasta 4 personas por grupo.
Posteriormente les entregará una hoja de papel donde a través de una lluvia de ideas de acuerdo a su intención de negocio escogerán una teniendo en cuenta lo siguiente:

- La que más se asimile a las demás.
- La que este más cerca a la realidad del grupo.
- La que más proyección tenga en este momento.
- La que convenza a la mayoría en una instancia democrática.

Los participantes deben sustentar su idea ante cada grupo, esto les dará seguridad para continuar con su propuesta. Duración : 20 minutos
Paso 3. La idea escogida será la expuesta, contando las razones y motivos por los que fue escogida. Duración : 10 minutos.

> NOTA: En caso que el grupo sea muy pequeño se puede trabajar individualmente las ideas escogidas por cada participante, posteriormente se priorizará y la definitiva se expondrá al resto de grupo.

Este sistema de talleres pretende integrar hacia un objetivo común y como equipo a intercambiar diferentes opiniones sobre un mismo punto.

Paso 4. Realice una exposición con la participación de los asistentes en la que enfatice el concepto de empresa: Solicite a los participantes aportes o comentarios sobre que piensan o creen que es una empresa, se extractan los puntos claves de los comentarios y se escriben en el papelógrafo para luego con esa información construir una definición que nazca de los aportes dados por los participantes, aclarando que lo que aparece en el manual del participante es una definición técnica sacada de la academia. Duración 30 minutos.

Paso 3. Continue el tema exponiendo las áreas funcionales de la empresa, para este punto es importante tener como ejemplo el manejo de la casa o de uno mismo haciendo comparaciones lógicas con la realidad de las empresas por ejemplo:

- El mercadeo es la promoción que yo hago de mis habilidades; como me visto, como hablo, para esta área debe tener en cuenta: La investigación de mercados, La definición del diseño, estilo y empaque del producto, La distribución y venta de los productos, La determinación del precio de los productos, El diseño y el lanzamiento de nuevos productos, La promoción y publicidad.

- La producción es lo que yo aprendí a hacer, y como, y con qué lo ejecuto; para está área se debe tener en cuenta: La selección de máquinas y equipos adecuados para la producción, El abastecimiento de materias primas, La organización del espacio físico dedicado a la producción, El mantenimiento de máquinas y equipos, El almacenamiento de materias primas, productos en proceso y productos terminados, El control de la calidad.

- Las finanzas es como yo manejo mi salario, para está área se debe tener en cuenta: La consecución de los recursos financieros, tanto internos como externos, requeridos para el cumplimiento de los planes fijados por la empresa, Cuidar que los recursos externos que requiere la empresa sean adquiridos a plazos e intereses favorables, El control de la cartera y las cobranzas, La organización de un sistema contable, El manejo de las relaciones con los bancos y las entidades financieras.

- El recurso humano es como yo me relaciono con mi familia y amigos, esta explicación orienta al grupo y lo invita a participar en aporte al respecto para luego concluir con las definiciones del manual del participante : El reclutamiento y selección del personal idóneo y responsable, El entrenamiento del personal, La orientación y evaluación al personal, La creación de un ambiente de trabajo agradable y en lo posible libre de conflictos.

Duración de la exposición : 45 minutos

Es importante destacar que en la práctica existe una relación íntima entre cada una de las áreas funcionales descritas anteriormente. En este sentido puede afirmarse que cualquier decisión que se tome en un área cualquiera afecta directa o indirectamente a las otras áreas. Al nivel de la pequeña empresa, el empresario es el encargado de desarrollar la mayoría de las actividades de cada área funcional. Sin embargo, el crecimiento de la empresa vendrá acompañado de una mayor especialización y división del trabajo que justificará posteriormente la contratación de especialistas que se harán responsables de las actividades de cada área funcional.

Paso 4. Ejercicio Colectivo : Se recomienda hacer énfasis y centrar a los participantes en una sola idea porque la duda o divagación los hace perder el norte, deben definir a través de una serie de aportes la idea concreta de lo que desean realizar. En caso que se presente una dualidad se les debe pedir escribirlo en hoja de papelógrafo pegarlo en la pared y construir con los que existen uno solo. Duración 30 minutos

Paso 5. Teniendo en cuenta los puntos anteriores se desglosará y desarrollarán uno a uno proponiendo necesidades y alternativas para su aplicación, se les debe entregar las recomendaciones para este taller en una hoja aparte. Duración 20 minutos

Paso 6. Exposición El Proceso Administrativo: En este punto se debe hacer una exposición y planteamiento de la importancia del proceso administrativo como base del éxito. Es claro que sin estos cuatro puntos no podemos sacar adelante ninguna idea y que de la rigidez en las reglas y la flexibilidad en los procedimientos esta el secreto de un buen administrador. Cabe decirlo que el control se debe hacer previo y durante los procesos, de manera preventiva. Duración : 30 minutos

Paso 7. Ejercicio Colectivo : Anteproyecto De Su Idea : Cada grupo o participante deberá elaborar un anteproyecto de su idea de negocio que contenga desde su óptica y desarrollando punto por punto los siguientes aspectos:

- Nombre de la idea : La idea se puede convertir posteriormente en un proyecto al cual le daremos un nombre.
- Nombre de la Empresa Se pretende ambientar e ilustrar a los participantes en como orientar el nombre de la Empresa.
- Logotipo Es la imagen o esquema visual con esta figura se llevara al participante a una visualización de su idea.
- Slogan Es el sentido rítmico con el que se identificará el participante con su idea.
- Ubicación De acuerdo al mercado evaluado se debe tener en cuenta una ubicación que beneficie las ventas.

- Productos o Servicios que va a Ofrecer teniendo en cuenta lo descrito en el mercadeo, analizar y priorizar que producto o productos va a promocionar.
- Identificación de los Socios Se pretende dar claridad a los participantes de la importancia de analizar y evaluar los posibles y futuros socios , recalcándoles que deben ser muy puntuales en sus acuerdos
- Capital requerido y disponible Evaluar que capital requiere para iniciar su idea, si disponen de él y como pretenden conseguir lo que les falta.

- Estructura orgánica.
  Aunque lo mencionamos antes los pequeños empresarios pretenden hacer todo, es importante planear y proponer una estructura ideal para la ejecución.

- Como va a Dirigir su Empresa.
  Es una evaluación del liderazgo que usted como empresario va a proponer, el respecto por sus colaboradores, competencia y familia va a tener.

- Como va a Controlar su Empresa.
  Es la identificación de cada uno de los mecanismos de control de los procesos de la empresa hasta lograr el objetivo.

- Identificación de la Competencia.
  Es importante que en el anteproyecto identifiquen los negocio que más competencia les puede hacer y como contestarla.

- Comentario del taller.
  Cada persona o grupo podrá tener una radiografía de su idea y su imagen de lo que puede ser su empresa, tener dispuesto el sentido de pertenencia para emprender una vida como Empresarios.

No.	Acción	Actividad	Producto
7.	Desarrollo de la Idea de Negocio	46. Recomendaciones del facilitador para que los participantes se identifiquen como empresarios. 30 minutos 47. Ejercicio Colectivo, "Identificación de Ideas de Negocio" 25 minutos 48. Concusiones al ejercicio. Socialización. Exposición grupal de las ideas identificadas :15 minutos. 49. Exposición del facilitador con intervenciones de participantes concepto de empresa. Taller grupal .100 minutos. 50. Exposición áreas funcionales de la empresa". 30 minutos. 51. Ejercicio colectivo 30 minutos. 52. Exposición El proceso administrativo. 30 minutos. 53. Ejercicio colectivo . 30 minutos. 54. Ejercicio Colectivo "Anteproyecto de su Idea" : 120 minutos 55. Conclusiones al Taller : 20 Minutos 56. Evaluaciones del Taller : 10 Minutos 57. Clausura : 10 Minutos Duración: 420 minutos	Ideas de negocio individuales para cada participante.